WIADOMOŚCI RYNKU METALOWEGO

NR. 5

MAJ
1947

WYDAWNICTWO CENTRALI HANDLOWEJ
PRZEMYSŁU METALOWEGO
„CENTROMETAL"

TREŚĆ

ROK II. Nr. 5 (9) Bytom — Maj 1947 Cena numeru 20 zł.

WIADOMOŚCI RYNKU METALOWEGO

ORGAN CENTRALI HANDLOWEJ PRZEMYSŁU METALOWEGO

* * *

Przemówienie Ministra M i n c a, oraz sprawozdanie Wice-Ministra S z y r a w Komisji Sejmowej na temat handlu wskazują wyraźnie, że handel wewnętrzny i to zarówno artykułami przemysłowymi, jak rolnymi i zwierzęcymi doczekał się momentu, kiedy zwrócona będzie nań baczniejsza niż dotąd uwaga, poświęcona do tej pory głównie wytwórczości.

Sprawy zbytu w nawale innych ważniejszych zagadnień znajdowały się na dalszym miejscu, układając się w sposób nieplanowy, wskutek braku jednolitego ośrodka dyspozycyjnego oraz różnorodności form organizacyjnych i dróg obiegu towarów. Włączenie produkcji i handlu w ramy jednego Ministerstwa — Ministerstwa Przemysłu i Handlu — jak również stworzenie w nim Departamentów, obejmujących całokształt spraw handlu artykułami przemysłowymi, rolnymi i zwierzęcymi, stwarza podstawę do jednolitego odgórnego ujęcia spraw handlu zarówno od strony koncepcyjnej jak i organizacyjnej.

Zapowiedzi te i fakty przyjęła opinia publiczna z największym zadowoleniem. Cele gospodarcze i społeczne Planu 3-letniego wymagają, aby handel, obojętnie przez kogo uprawiany, był pomocą a nie przeszkodą w wykonaniu tego Planu, oraz aby nie stawał się źródłem dysproporcji w dochodzie społecznym. Z tych względów i z uwagi na stabilizację cen, usprawnienie handlu wysuwa się na czoło zagadnień gospodarczych.

Usprawnienie handlu wiąże się ściśle z wysiłkami w kierunku stabilizacji cen na poziomie ustalonym przez Państwo.

Repertuar środków dla walki o sprawiedliwą relację między cenami i płacami dozna poważnego wzmocnienia dzięki zapowiedzianej ustawie o kontroli cen. Szeroko realizowana i konsekwentnie wykonywana ustawa położyć powinna kres wszelkim spekulacjom zwłaszcza, jeśli poparta zostanie planową polityką handlową, wytyczoną wyraźnie wszystkim państwowym centralom handlowym, oraz aparatowi zbytu na szczeblu hurtu i detalu.

Mgr. Stanisław Bagiński.

Stabilizacja cen wyrobów metalowych

Powtarzające się od czasu do czasu zaburzenia na rynku najczęściej artykułów podstawowej konsumcji, zaburzenia, których źródło nie tkwi najczęściej w momentach niedoboru produkcyjnego, lecz zwykle powodowane jest przez nastroje panikarskie lub też świadomą działalność spekulacyjną, zagrażają stabilizacji gospodarczej Państwa, podrywają zaufanie do pieniądza i tp. W imię odbudowy i dźwignięcia gospodarczego Kraju, staje się nieodzownym położenie kresu tego rodzaju zjawiskom.

W ustroju gospodarczym, którego znaczna część podstawowych elementów jest uspołeczniona, zagadnienie właściwej organizacji dystrybucji nabiera pierwszorzędnego znaczenia. W gospodarce prywatno-kapitalistycznej dobra przepływają na rynek tysiącami drobnych strumyków i niewłaściwe działania kilku, czy kilkudziesięciu takich strumyków, większego efektywnego znaczenia na rynku mieć nie może. W gospodarce uspołecznionej, w której masa dóbr kierowana jest na rynek przez sektor państwowy za pośrednictwem wielkich organizacji dystrybucyjnych, niewłaściwe ujęcie organizacyjne tych instytucji, lub też niesprawna i nieracjonalna technika ich działania spowoduje niewątpliwie duże perturbacje gospodarcze. To też jak najbardziej właściwe ujęcie organizacyjne instytucji zbytu przemysłu państwowego jest podstawowym elementem stabilizacji na rynku.

W zależności od właściwości poszczególnych branż w organizacji ich dystrybucji powinny mieć miejsce pewne specyficzne odmiany. Na odcinku przemysłu metalowego po 2-letnim doświadczeniu jako najwłaściwsza zarysowuje się konecpcja opra-

cowana przez Centralę Handlową Przemysłu Metalowego, która w krótkim zarysie przedstawia się następująco:

Pierwszym ogniwem podaży od producenta są Biura Sprzedaży Centrali Handlowej, zbywające poszczególne grupy wyrobów. Biura te w ramach ustalonego rozdzielnika zaopatrują bezpośrednio dużych konsumentów jak np.: Ministerstwo Komunikacji, Obrony Narodowej i tp., oraz przeznaczają pewne poważne kwoty towarowe na zaopatrzenie dalszej hurtowej odsprzedaży. Tę hurtową odsprzedaż na odcinku sektora państwowego wykonują rejonowe składy własne Centrali Handlowej, organizacje spółdzielcze, oraz w miarę potrzeby kupcy prywatni. Zadaniem tego drugiego ogniwa jest w pierwszym rzędzie zapotrzebowanie sprzedawców detalicznych swojego rejonu.

Przy należytym sharmonizowaniu tej sieci dystrybucyjnej, oraz z rozprzestrzenieniem jej w ten sposób, by zapewnić obsługę wszystkich ośrodków gospodarczych w Kraju, wraz z jednoczesnym ustalaniem marż dystrybucyjnych zarówno dla hurtu jak i detalu, z podaniem do publicznej wiadomości cenników, **można niewątpliwie zapewnić stałość cen na odcinku naszego przemysłu.** Należy tu podkreślić, że Centrala Handlowa zwróci specjalną uwagę na handel detaliczny, któremu zupełnie niesłusznie poświęcano dotychczas mniej znaczenie uwagi niż t. zw. handlowi hurtowemu. Handel hurtowy i półhurtowy jest znacznie bardziej uchwytny dla kontroli zarówno władz skarbowych jak i czynnika społecznego, można też postawić twierdzenie, że **dotychczasowe zaburzenia na rynku towarowym umiejscawiały się przede wszystkim w handlu detalicznym,** gdzie również kwalifikacja i etyka kupiecka aczkolwiek niewątpliwie znacznie się poprawiły, pozostawiają jeszcze wiele do życzenia. **To też na handel detaliczny będzie zwrócona baczna uwaga i wszelkie przekroczenia ustalonych cenników będą pociągały jak najdalej idące konsekwencje.**

Rzecz oczywista, że każde przedsiębiorstwo posiada swoje koszta stałe w postaci płac personelu, lokalu itp. Konsekwentnie więc przedsiębiorstwa handlu wyrobami metalowymi muszą otrzymać do rozprowadzenia pewną **minimalną masę towarową, by ustalone marże zyskowności miały swą realność gospodarczą, a nie były tylko biurokratycznym wymogiem.**

Jesteśmy przekonani, że przy ujęciu gestii masą towarową na odcinku państwowym przez Centralę Handlową, oraz rzeczowej współpracy organizacji spółdzielczych i zrzeszeń kupiectwa prywatnego, zdołamy doprowadzić do tego, **że wszelkie momenty natury spekulacyjnej staną się na rynku w zbycie wyrobów metalowych niemożliwe i nastąpi zupełna stabilizacja cen tych wyrobów.**

Mgr. M. Blachowski.

Aktualne zadania C. H. P. M.

Po praktyce lat 1945 i 1946 problem przeorganizowania dotychczasowego aparatu handlowego dojrzał całkowicie do rozwiązania, zwłaszcza, że **realizacja 3-letniego Planu Gospodarczego powodować będzie zwiększenie strumienia artykułów przemysłowych, a rozbudowująca się gospodarka krajowa wymagać będzie sprawnej dystrybucji i handlu, mającego na względzie cele ogólno-gospodarcze i społeczne.** O nowych formach organizacyjnych, obliczu gospodarczo-społecznym nowego aparatu handlowego, oraz metodach przeorganizowania tego aparatu mówi teza XIX Narodowego Planu Gospodarczego. Zawarta we wspomnianej tezie zasada stopniowej zmiany aparatu handlowego równolegle z postępującą realizacją handlu na innych odcinkach działalności gospodarczej nakłada w dziedzinie dystrybucji i handlu obowiązek rozpoczęcia odpowiednich kroków, od pierwszego okresu realizacji 3-letniego Planu Gospodarczego. **Tendencje rozwojowe gospodarki krajowej w myśl planu idą w dziedzinie dystrybucji i handlu w kierunku stworzenia silnej pozycji dla sektora państwowego i spółdzielczego, oraz zorganizowania możliwie jednolitych i zwartych form organizacyjnych aparatu handlowego, o skoncentrowanych ośrodkach dyspozycyjnych i zróżniczkowaniu branżowym.**

Pilność usprawnienia handlu podkreślona w wypowiedziach kierowniczych czynników gospodarczych stawia przed wszystkimi państwowymi centralami i instytucjami handlowymii nowe zadania, zwłaszcza w dziedzinie planowego zaopatrzenia rynków sprowadza się do:

a) ustalenia właściwego stosunku między poszczególnymi sektorami,
b) organizacji sieci terenowej.

Stosunek wzajemny i partycypacja poszczególnych sektorów w ogólnej masie towarów przeznaczonych do obrotów handlowych nie została dotychczas uregulowana. Zrozumiałą jest rzeczą, że wszelkie szablonowe rozwiązania nie mogą tu mieć miejsca i że w poszczególnych branżach stosunek ten winien być różny. Niemniej wydaje się pożądanym, aby stosunek ten został w ogólnych założeniach ustalony i dostosowany do ogólnych założeń gospodarczych oraz wymogów rynku. Projekt w tym względzie uzasadniony odpowiednim materiałem porównawczym, opracowany został w C. H. P. M. i przedłożony czynnikom nadrzędnym.

W zakresie organizacji planowo rozmieszczonego i działającego na jednolitych zasadach aparatu handlowego dla artykułów przemysłu metlowego, jest najwięcej do zrobienia. Cała mozaika, jaka istnieje na szczeblu hurtowym, na którą składało się czy składa się jeszcze wiele instytucji handlu państwowego, spółdzielnie Społem i inne luźno z nią związane, oraz szereg firm prywatnych, niezależnie od własnych składów poszczególnych Central Zbytu, ustąpić musi miejsca planowej sieci terenowej, w której każda placówka uwzględniona przez C. H. P. M. znajdzie swe właściwe miejsce. Tylko w ten sposób masa towarowa przeznaczona do dystrybucji będzie mogła być planowo rozdzielona bez niepotrzebnego dublowania pracy, przedłużenia drogi obiegu towarowego oraz niepotrzebnych kosztów i wysiłków. **Na odcinku handlu pań-**

stwowego C. H. P. M. pragnie oprzeć się o własne składy, całkowicie sobie podporządkowane, które zdolne będą wypełnić zadania „oka i ucha“ C. H. P. M. i regulatora podaży oraz poziomu cen. Dotychczas żadna z instytucji handlu państwowego nie trudniła się wszechstronnie i planowo handlem przemysłu metalowego. Obroty instytucji państwowych zainteresowanych w handlu tymi artykułami wynosiły na odcinku metalowym 6—30% ogólnych obrotów wskutek tego, że główne zainteresowania tych instytucji obejmowały inne branże, a artykuły metalowe były uzupełniającym, drugorzędnym przedmiotem zainteresowań. Ponadto instytucje te podchodziły do handlu metalowego głównie od strony obrotów i rentowności, a mniej od strony troski o planowe zaopatrzenie rynku, rozmieszczenie sieci terenowej, co jest kardynalnym warunkiem opanowania i kształtowania rynku. Podkreślając zasługi i osiągnięcia szeregu instytucji handlu państwowego, C. H. P. M. pragnie kierować handlem artykułami przemysłu metalowego przede wszystkim za pośrednictwem swych własnych składów, podobnie zresztą jak to ma miejsce w innych przemysłach. Realizacja programu rozbudowy składów własnych jest o tyle jeszcze ułatwiona i przede wszytskim uzasadniona, że poszczególne Centrale Zbytu przemysłu metalowego posiadają już w szeregu miejscowości swe składy. Składy te jednak sprzedają jedynie artykuły odnośnych Central i nie posiadają tego znaczenia na rynku, jakie wymagane są z punktu widzenia możliwości kierowania rynkiem. Istnienie kilku składów w tej samej miejscowości, posiadających odrębne kierownictwa, administrację, buchalterję, nieskoordynowane wydatki i projekty inwestycyjne, oraz działające w niejednolity sposób nie jest ani celowe, ani uzasadnione. Uwzględniając specyficzne odrębności branżowe artykułów przemysłu metalowego, stworzenie wielobranżowych składów w głównych ośrodkach kraju, uważamy za możliwe i konieczne. Przez wielobranżowe składy nie należy rozumieć obowiązku utworzenia jednego magazynu, gdzie znajdą się wszystkie masowe artykuły przemysłu metalowego i to w znacznych ilościach, lecz wspólną administrację i kierownictwo, jednolite zasady sprzedaży dla poszczególnych artykułów, oraz racjonalne zorganizowanie detalu. Same magazyny mogą być rozdzielone i składać się z kilku pomieszczeń przystosowanych do branżowo rozdzielonych artykułów. Zasadą sprzedaży ze składu jest możliwość zaopatrzenia się odbiorcy bezpośrednio na miejscu. Ten rodzaj działalności i to w zakresie hurtowym, będzie głównym zadaniem handlowym składów terenowych C. H. P. M. Możliwość ta będzie początkiem przystosowania się do rejonizacji zaopatrzenia planowanego przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu dla wszystkich odbiorców.

Rozbudowa składów nie da jeszcze pełnego usprawnienia handlu, o ile nie będą jej towarzyszyły dalsze prace obejmujące właściwe zorganizowanie hurtu i detalu. Na szczeblu hurtowym C. H. P. M. przewiduje własne składy, spółdzielnie, oraz uzupełniająco najpoważniejsze firmy prywatne, zwłaszcza w tej miejscowości, gdzie nie ma składów. — Uznane firmy prywatne o nienagannym postępowaniu dotychczasowym zaopiniowane być muszą przez Ogólnopolski Związek Kupców Branży Metalowej i posiadać wszelkie uprawnienia handlowe. Liczba uznanych hurtowni prywatnych uzależniona będzie od sieci własnych składów i potrzeb rynku. Na podstawie analizy rynku dokonywanej przez branżowe centrale zbytu oraz składy terenowe, **podział masy towarowej nastąpi w taki sposób, aby zagwarantowana została odpowiednia kwota dostaw dla wszystkich placówek hurtownych,** zapewniająca uczciwy i gospodarczo uzasadniony zysk.

Usprawnienie handlu nie jest do pomyślenia bez odpowiedniego zorganizowania i kontrolowania szczebla detalicznego. **Placówki hurtowe posiadać będą w rejonie swego działania sieć odsprzedawców detalicznych, zarejestrowanych i wciągniętych do współpracy na wniosek zrzeszenia kupiectwa detalicznego,** przy czym o ilości i możliwości placówek decydować będą rzeczywiste warunki i potrzeby rynków lokalnych. **Ta reorganizacja aparatu handlowego zarówno hurtowego jak i detalicznego odbywać się powinna z zachowaniem całego dorobku dotychczasowego, z wykorzystaniem tych dodatnich stron, jakie można znaleźć w dotychczasowym aparacie.** Reorganizacja ta odbywać się będzie przede wszystkim w drodze uporządkowania obecnego stanu rzeczy z wyeliminowaniem przerostów zarówno co do drogi obiegu towarów, jak i administracji.

Uregulowanie cen

Polityka w dziedzinie cen obejmie przede wszystkim ustalenie marż w hurcie i detalu oraz kontrolę cen. C. H. P. M. przedstawiła Departamentowi Obrot. Towarow. Ministerstwa Przemysłu i Handlu do zatwierdzenia projekt marż hurtowych i detalicznych, oparty na szczegółowym materiale kalkulacyjnym, zebranym zarówno w składach własnych jak i w P. C. H, Społem, oraz kupiectwie prywatnym. Dążeniem C. H. P. M., zgodnie z zaleceniem władz, jest ustalenie jednolitej ceny hurtowej a także możliwie i detalicznej. — W tym celu **cenniki dla wszystkich odsprzedawców hurtowych sporządzone będą w Biurach Sprzedaży franco stacja odbiorcza, cenniki zaś hurtowe uwzględniać będą zatwierdzone marże i opublikowane będą możliwie szeroko. Cenniki detaliczne (dla konsumentów) również opublikowane, ustalone będą jednolicie w tych miejscowościach, gdzie znajdują się hurtownie,** w obrębie bowiem miasta, nawet dużego, koszty przewozu dają się średnio ustalić bez większych odchyleń. **W miejscowości poza miejscem hurtowni cena detaliczna dla konsumenta będzie wyższa od opublikowanego cennika detalicznego o rzeczywiste koszty przewozu nie więcej jednak aniżeli 5%.** Odsetek ten zaproponowany został po przeprowadzeniu dokładnych kalkulacji kosztów przewozu w warunkach prowincjonalnych różnymi środkami lokomocji. Zastrzeżenie Zastrzeżenie 5cio % wahliwości cen detalicznych w miejscowościach mniejszych, zaznaczone będzie w opublikowanych jednolitych cennikach detalicznych.

Natychmiast po uzyskaniu i zatwierdzeniu zgłoszonych marż hurtowych i detalicznych, biura sprzedaży wydrukują cenniki hurtowe i detaliczne do powszechnej wiadomości i zastosowania. Obser-

wacja i kontrola cen, oraz właściwego działania aparatu terenowego objęta zostanie inspekcją centrali. W tym ostatnim zakresie C. H. P. M. skoordynuje pracę inspektorów poszczególnych Biur Sprzedaży, dublujących się swą pracą w terenie. Przeszkolenie inspektorów pod względem branżowym pozwoli na wykorzystanie ich w zakresie handlu nietylko pojedyńczymi rodzajami towarów.

Umiejscawiając inspektorów przy poszczególnych Biurach Sprzedaży dla ciągłego kontaktu z branżą, C. H. P. M. będzie kierować ich pracą w sposób jednolity, zgodnie z sugestiami poszczególnych branż.

Realizacja najważniejszych zadań w zakresie organizacji aparatu terenowego wymaga czasu, oraz przemyślanego postępowania. Zmiany te nie mogą odbywać się w sposób, wprowadzający zaburzenia na rynku. Ustalenie natomiast poziomu cen i godziwego zysku jest kwestią natychmiastowej realizacji i znajduje się na pierwszym miejscu wśród zadań C. H. P. M.

Zapowiedziana przez czynniki rządowe reorganizacja handlu i ustawa o kontroli cen wprowadzą niewątpliwie szereg zmian w dotychczasowym stanie rzeczy, również na odcinku handlu artykułami przemysłu metalowego. Zmiany te uwzględnione już zostały częściowo w programie C. H. P. M, zatwierdzonym przez właściwe czynniki. Za zmianami tymi przemawia konieczność racjonalizacji zbytu, jego rejonowanie zamierzone prze Min. Przemysłu, jednolita droga obiegu towarów, oszczędności finansowe, najwłaściwsze wykorzystanie elementu pracowniczego oraz względy społeczne — słowem zasady i wytyczne, o których mówi wspomniana teza XIX Narodowego Planu Gospodarczego.

Dr. M. J. Ziomek.

Ceny w gospodarce planowej a w nieplanowej

W gospodarce wolnokonkurencyjnej i liberalno-kapitalistycznej **główną sprężyną mechanizmu działania stanowiły ceny.** Zmiany w poziomach cen świadczyły o zmieniającej się podaży dóbr lub o zmianach w popycie na nie.

Przez zmiany cen następowała autoregulacja produkcji polegająca na tym, iż jeżeli ilość jakiegoś towaru była na rynku za mała w stosunku do zapotrzebowania, to cena towaru rosła. Wzrost ceny zachęcał przedsiębiorców do zwiększania produkcji, wobec czego odnośnego towaru było coraz więcej, aż w pewnym momencie wytwarzała się nadprodukcja. Gdy podaż przewyższyła popyt, cena automatycznie spadała. Producenci tracili wzgl. zarabiali mniej, co zniechęcało ich do zwiększania produkcji, a nawet zmniejszali ilość wytwarzanych towarów. Wobec tego sytuacja wracała do punktu wyjścia.

Od ecn zależało spożywanie jednych dóbr zamiast drugich (prawo zastępowalności — np. meble stalowe zamiast poniklowanych). Ceny rozstrzygały w dużej mierze o przeznaczeniu i rozdziale dochodu na zaspokojenie potrzeb teraźniejszych (konsumcja) względnie na odłożenie (oszczędność — kapitalizacja).

Ceny mogły być tak potężnym instrumentem ekoinomicznym jedynie w pełnym ustroju wolnej konkurencji t. j. przy zupełnej dobrowolności produkowania oraz sprzedawania i to sprzedawania po różnych cenach. Z uwagi jednak na niekorzystne strony walki konkurencyjnej zarówno dla przedsiębiorców jak dla pracowników i konsumentów, następowały coraz to nowe i dalej idące ograniczenia wolnej konkurencji, wychodzące zarówno z łona t. zw. żyia gospodarczego jak też narzucone mu z zewnątrz.

Przedsiębiorcy sami ograniczali walkę konkurencyjną między sobą przez tworzenie różnych umów i porozumień (np. kartele, trusty, koncerny, holdingi), których głównym celem było pzeciwstawienie się zniżkowej tendencji cen, jaka występowała pod wpływem konkurencji między nimi. Mało tego. — Dążyli zasadniczo do stabilizacji cen z równoczesnym dalekofalowym trendem zwyżkowym na swoje wyroby a zniżkowym na potrzebne im surowce i półfabrykaty.

Życie gospodarcze nawet w krajach najbardziej hołdujących liberalizmowi ekonomicznemu jak Anglia, czy Stany Zj. Ameryki Półn. przestało być terenem swobodnej gry czynników konkurencyjnych z cenami na czele, a stało się dziedziną regulowaną przez niewielką garstkę potentatów przemysłowo-bankowych, w ich egoistycznym interesie.

Jak podaje prof. F. Zweig w swojej doskonałej książce o gospodarce planowej („The Planning of Free Societies"), cztery największe spółki w Stanach Z. A. P. kontrolują 90% wartości produkcji przemysłu samochodowego, amunicyjnego, papierosowego i gumy do żucia, 80% produkcji czternastu innych branż produkcji (np. opon gumowych) itd. we wszystkich dziedzinach wytwórczości.

Już zatem ustrój liberalny sam z siebie wyłonił daleko idące ograniczenia wolnej konkurencji a więc i elastyczności cen.

Gwałtowne wahania cen wolnokonkurencyjnych powodowały poprzez wspomnianą autoregulację produkcji znaczne straty dla zatrudnionych w odnośnych zakładach robotników i urzędników (nagłe a wydatne obniżki płac, niespodziewane a nieokreślone czasowe bezrobocia). Polityka cen karteli i trustów stosowana przez prywatnych kaptalistów przynosiła straty pracownikom, a nadto była szkodliwa dla mas konsumenckich (gospodarczo nieuzasadnione i jednostronnie narzucone zwyżki cen), a nawet dla kapitałowo słabszych producentów (zarówno dostawców do przemysłów zmówionych jak i przetwórców ich wyrobów). To też konieczną okazała się interwencja rządów. Następowała ona szczególnie tam, gdzie drogą zwycięstw politycznych dochodziły do władzy w państwie szerokie masy. Interwencja kierowała się przede wszystkim przeciw wydatniejszym zmianom — cen przeważnie przeciw ich zwyżce, ale nieraz i przeciw ich zniżce. O ile interwencjonizm państwowy okazywał się potrzebny w gospodarce liberalistycznej a jeszcze bardziej w monopolistycznej — pseudoliberalnej, za czasów pokojowych, to stawał się nieodzowną koniecznością w gospodarce wojennej,

stosowanej za czasów zmagań zbrojnych lub nawet już w okresie przygotowań wojennych (np. w hitlerowskich Niemczech).

Ale ceny traciły swoją pierwszoplanową rolę w mechaniźmie gospodarki nieplanowej nie tylko pod wpływem postępującego ingerowania państwa w życie gospodarcze, ale nadto — w nie najmniejszej mierze, przez przemiany psychologii ekonomicznej mas. Wiek XIX kierował się w swoim postępowaniu zasadą gospodarczości (t. zw. prawem maksimum i minimum: osiągnięcia największych korzyści najmnejszym wysiłkiem). Nabywał zatem towary i usługi te, których ceny mu odpowiadały. Jednak pod koniec ubiegłego wieku, a w naszym stuleciu, coraz silniej, kierują się ludzie w swoich czynnościach ekonomicznych nie tylko pobudkami gospodarczymi. Nie ceny decydują o zakupie tego czy innego towaru, o korzystaniu z tej czy innej usługi, ale momenty inne np. natury politycznej, specjalnej i t. p., osoba twórcy, kupca czy innego pośrednika (bojkoty ekonomiczne z pobudek rasowych, religijnych, narodowościowych i tp.). I znowu ceny jako instrument ekonomiczny poważnie straciły na znaczeniu.

Umowy wytwórców i interwencjonalizm rządów zapoczątkowały gospodarkę planową nie jako efemerydę wojenną czy innego okresu przejściowego, ale jako twór stały. Z tą chwilą zaś nastąpiła całkowita detronizacja pozycji cen w gospodarce. Ceny z elementu najbardziej elastycznego i zmiennego w klasycznej gospodarce wolnokonkurencyjnej przeobraziły się w czynnik najbardziej sztywny i stały w gospodarce planowej.

Gospodarka planowa obejmuje kontrolą centralną gospodarstwo społeczne jako całość, aby zapewnić mu maksymalną pewność i stałość społeczną i gospodarczą. W tym celu musi mieć stałe ceny zarówno towarów jak i usług t. j. płace. Jest więc oczywistym, iż ceny w gospodarce planowej są znacznie mniej elastyczne niż w nieplanowej oraz, że ceny jako regulator popytu i podaży odgrywają w gospodarce planowej znacznie mniejszą rolę niż w nieplanowej. Gospodarka planowa może nawet utrzymywać ceny wielorakie i to nawet dóbr przenośnych — tem trwalej i skuteczniej im dalej i konsekwentniej jest przeprowadzana.

Stałość cen w gospodarce planowej stanowi fundament planowania i przeprowadzania inwestycyj, szczególnie wymagających długich okresów realizacji. Stałość cen wytwarza w społeczeństwie nastrój pewności, będący tak doniosłym współczynnikiem wykonania planu.

Gospodarka planowa stojącymi do jej dyspozycji środkami bezpośrednimi (nakazy i zakazy) oraz pośrednimi (zachęty i zniechęcenia) posiada szeroki wachlarz możliwości oddziaływania na wytwórczość, wymianę i konsumcję dóbr oraz na powstanie i rozdzielenie dochodu w daleko skuteczniejszym stopniu aniżeli mogła to uczynić gospodarka nieplanowa jedynym stojącym jej do dyspozycji instrumentem, t. j. zmianami poziomu cen.

Inż. Jung Zenon.

PLANOWANIE ZBYTU

Wyprodukowanie artykułów wymaga wielu operacji technologicznych. Zbyt jest ostatecznym zakończeniem produkcji. Zbyt umożliwia wzrost pieniądza włożonego w produkcję:

1) na surowce i materiały pomocnicze,
2) na amortyzację (wymiany zużytych maszyn i urządzeń),
3) na inwestycje,
4) na robociznę i administrację,

oraz daje czysty zysk powstały z różnicy cen towarów sprzedażnych, po pokryciu wyżej wymienionych kosztów własnych produkcji.

Uwolniony pieniądz włożony w produkcję zostanie zużyty na sfinansowanie dalszej produkcji. Tworzy się klasyczny obieg pieniądza dającego dochody w każdym zamkniętym cyklu „produkcja — zbyt".

Częściowy zbyt produkcji powoduje straty, gdyż tylko część włożonych pieniędzy odbywa swój obieg przynosząc dochody. Reszta pieniędzy w postaci gotowych wyrobów spoczywa bezużytecznie na magazynie w oczekiwaniu na zbyt, to jest na spełnienie swego zadania w zamkniętym obiegu pieniądza. Zbyt musi kierować produkcją tak co do asortymentu, jakości i ilości. Najstaranniej opracowany plan produkcji bez uwzględnienia potrzeb rynku — jest planem niewykończonym.

Planowanie produkcji ma za sobą okres organizacyjny i szkoleniowy. W tej dziedzinie posiadamy pewien zasób doświadczenia. Natomiast planowanie zbytu i koordynacja planów produkcji ze zbytem, jest obecnie w stadium organizacyjnym.

W przemyśle metalowym pierwszą Centralą Zbytu, która w zakresie branżowym stworzyła system ścisłego skoordynowania produkcji ze zbytem, była Centrala Zbytu Śrub, Nitów, Okuć Budowlanych i Części Kutych w Bytomiu. System ten został szczegółowo omówiony w Wydawnictwie Broszur Popularnych Przemysłu Metalowego „Planowanie Zbytu". Ogólne zadania planowania zbytu i zasady koordynacji produkcji ze zbytem, które omówimy poniżej, stworzyły system sterowania produkcji w zakresie produkowanego asortymentu tak co do typu, jakości i ilości, przez opracowywanie dla każdej fabryki produkującej kwartalnych planów zbytu, które stają się szczegółowym planem produkcyjnym. Plan zbytu oparty na portfelu zamówień i szczegółowej analizie rynku, zapewnia niezamącony cykl obiegu pieniądza „produkcja — zbyt" — **jeżeli oczywiście zaopatrzenie fabryk w materiały do produkcji i materiały pomocnicze, będzie przebiegało w sposób planowany.**

Ogólne zadanie planowania zbytu.

I. Kierowanie asortymentem produkcji, jego jakością i ilością odpowiednio do wymagań rynku.

II. Celowa i racjonalna dystrybucja produkcji przez:

1) rejonizację zbytu,
2) podział na poszczególnych odbiorców dla artykułów reglamentowanych w/g rozdzielników C. U. P.,
3) badanie i analizowanie koniunktór na poszczególne asortymenty (analiza rynku).

Podstwą wypełnienia powyższych zadań jest:

1) zcentralizowanie w Biurze sprzedaży całego zbytu danego artykułu,
2) zasada, że wszystkie zamówienia, które mają być pokryte z produkcji winny przepływać przez Biuro sprzedaży,
3) ścisła współpraca planowania produkcji z planowaniem zbytu od szczebla branżowego.

Podział produkcji przemysłu metalowego.

Szeroki wachlarz produkcji przemysłu metalowego wymaga podziału na dwie specyficzne grupy:

1) grupę wyrobów masowych o charakterze szerokiej konsumcji (śruby, nity, gwoździe, drut, narzędzia, odlewy handl., maszyny rolnicze i t. p.),
2) grupa wyrobów indywidualnych o charakterze inwestyryjnym (obrabiarki, kotły, konstrukcje żelazne, wszelkiego rodzaju maszyny i urządzenia specjalne, parowozy, wagony i t. p.).

W grupie wyrobów indywidualnych produkcja i zbyt uzależnione są od planów ogólno-gospodarczych, opracowanych przez C. U. P. oraz planów inwestycyjnych Ministerstwa Przemysłu, Min. Komunikacji i t. d. Analiza rynku to znajomość tych planów. Produkuje się tylko na konkretne zamówienia. Plan zbytu jest identyczny z planem produkcji.

W grupie wyrobów masowych zagadnienie jest więcej skomplikowane i wymaga szczegółowego omówienia. Tutaj produkujemy na magazyn. Tutaj występuje sezonowość pewnych artykułów (maszyny rolnicze, okucia budowlane i t. p.). Dokładna znajomość rynku jest podstawą dobrego planowania.

Omówienie zadań planowania zbytu.

Stałe badanie stosunku popytu do podaży jest podstawą prac Wydziałów Planowania Zbytu. Podaż to możliwości produkcyjne oparte na: maszynach i urządzeniach, dysponowanej sile roboczej, zaopatrzeniu materiałowym i t. p. Popyt, to zapotrzebowanie rynku, które może przewyższać możliwości produkcyjne, względnie może być mniejsze. W pierwszym wypadku zbyt alarmuje o zwiększenie produkcji przez: uruchomienie dalszych zmian pracy, inwestycję czy też budowę nowych zakładów, o ile zapotrzebowanie nie ma charakteru sezonowego. W drugim wypadku zbyt bada powody słabego zainteresowania rynku.

Powody mogą być między innymi następujące:

1) brak odpowiedniej reklamy,
2) zła dystrybucja terenowa,
3) zła jakość wyrobów,
4) niedostosowanie się do t. zw. smaku konsumentów,
5) sezonowość wyrobów.

Jedne z nich są wynikiem złej pracy Biur Sprzedaży, inne zostaną podane do wiadości produkcji w celu dostosowania się do wymagań rynku.

Celowa reklama ma duży wpływ na kształtowanie się zapotrzebowania. Umiejętnie przeprowadzona nawet przy małym nakładzie materialnym, daje dobre wyniki tam, gdzie istnieją t. zw. upodobania regionalne. Celowa dystrybucja terenowa to zagadnienie wymagające najszybszego rozwiązania. Sieć składów własnych Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego oraz sektoru spółdzielczego i prywatnego winna rozprowadzać artykuły po całym kraju. Chłonność rynku poszczególnyrh rejonów winna być stale kontrolowana na podstawie danych sprawozdawczych poszczególnych Biur Sprzedaży. Na podstawie materiału sprawozdawczego będziemy mogli racjonalnie i optymalnie zaopatrzyć składy w artykuły mające na danym terenie zbyt tak co do asortymentu, jakości i ilości. Rynek po zaspokojeniu pierwszego głodu towarowego zaczyna obecnie zwracać uwagę na jakość wyrobów, która dotychczas stoi dużo niżej od poziomu przedwojennego. Jest to sprawa zorganizowania na zakładach pracy Biur Kontroli Fabrykacji, które za pomocą odpowiednio wykwalifikowanych kontrolerów i brakarzy, będą przeprowadzać kontrolę artykułów poprzez wszystkie fazy produkcyjne.

Tak zwany smak konsumenta nie zawsze podyktowany jest stroną praktyczną. Dlatego dostosowanie do niego produkcji nie zawsze jest słuszne. Słuszniejsze będzie przekonanie konsumenta o celowości zakupu innego zbliżonego artykułu. — Niemniej w niektórych asortymentach ma on decydujący wpływ na zbyt — i nie należy go lekceważyć.

Artykuły jak okucia budowlane, hacele, niektóre odlewy handlowe, maszyny rolnicze i t. p. są artykułami, które mogą być sprzedane tylko w pewnym okresie czasu. Artykuły te musimy mieć przygotowane na składzie, by w okresie zapotrzebowania zaspokoić całkowicie rynek. Planowanie zbytu musi przewidzieć ilość, typy, jakość tych wyrobów — w formie planu produkcyjnego dla fabryk w okrersie martwym. Plan ten winien być tak opracowany, by zaspokoić całkowite zapotrzebowanie w okresie sezonu, przy możliwie najmniejszych pozostałych zapasach na koniec sezonu.

Przy istnieniu trzech sektorów gospodarczych, państwowego, spółdzielczego i prywatnego, ważnym zagadnieniem jest dystrybucja dla poszczególnych odbiorców. Ogólna polityka dystrybucji spoczywa w C. H. P. M. względnie przy artykułach reglamentowanych w Centralnym Urzędzie Planowania. Za wykonanie rozdzielnika C. U. P. względnie wytycznych C. H. P. M. odpowiedzialne będą w Biurach Sprzedaży Wydziały Planowania Zbytu. Stałe badanie zapotrzebowania i zbytu poszczególnych grup odbiorców (przemysł państwowy, należący do M. P., przemysł państwowy należący do innych Ministerstw, Spółdzielczość, prywatni i t. d.) jest niezbędne jako sprawozdawczość o wykonaniu rozdzielnika C. U. P. lub wytycznych C. H. P. M. oraz dla zdobycia materiału o kształtowaniu się zapotrzebowania tych grup. Zapotrzebowanie należy badać pod kątem konsumcyjnym i inwestycyjnym.

Plan zbytu.

Plan zbytu obejmuje trzy czasokresy kwartalne planowania. **Poprzedni** — w którym interesuje nas tylko stan remanentów na koniec tego okresu. **bieżący** (t. j. kwartał, w którym planujemy na czasokres przyszły) — gdzie badamy planowany przychód towarowy, planowany zbyt, przewidywane wypełnienie planu zbytu oraz planowany remanent na koniec okresu bieżącego, **przyszły** t. j. właściwy

kwartał, na który planujemy zbyt. Kwartał bieżący składa się z rubryk: planowany przychód towarowy, zapotrzebowanie, planowany zbyt towarów i planowany remanent na koniec okresu przyszłego.

Planując na kwartał trzeci — będzie on okresem planowania przyszłym, drugi kwartał będzie bieżący, pierwszy kwartał — poprzednim. W ten sposób ułożony formularz planowania zbytu daje na przestrzeni 2 kwartałów obraz kształtowania się planowanego zbytu. Porównanie remanentów w trzech kwartałach mówi o upłynnieniu względnie wzrastaniu. Analiza rubryk w okresie planowania przyszłym daje dużo materiału o stosunku podaży do popytu.

Dalsze arkusze planowania obejmują planowany zbyt na poszczególnych odbiorców i na poszczególne rejony. Wypełnienie tych arkuszy zmusza planistę do dokładnego przeanalizowania możliwości zbytu tak poszczególnych odbiorców jak również w poszczególnych rejonach.

Do każdego planu zbytu winno być załączone szczegółowe omówienie wykonanego planu zawierające:

1) wyjaśnienie zachodzących zmian w poszczególnych czasokresach i ich powody, oraz przedsięwzięte środki zaradcze,
2) zwięzła analiza rynku, ze szczególnym omówieniem spraw zasadniczych,
3) wyniki poprzednio planowanych środków interwencyjnych,
4) konkretne wnioski.

Szczegółowe omówienie planu zbytu jest konieczne, gdyż zmusza planistę do dokładnego opracowania planu i naprowadza na zagadnienia istotne i zasadnicze.

Plan zbytu opieramy na:

1) danych sprawozdawczych o wykonanym zbycie w okresach poprzednich,
2) portfelu zamówień,
3) przewidywanym zbycie z analizy rynku.

Plan zbytu opracowany całkowicie na portfelu posiadanych zamówień jest w 100% realny. Opracowany częściowo na podstawie przewidywanego zbytu będzie zadaniem (rachunkiem) lepiej lub gorzej wykonanym w zależności od dokładności przeprowadzenia analizy rynku.

Koordynacja planu produkcji z planem zbytu.

Do wykonanego planu zbytu musi być dostosowany plan produkcji. Rubryka „planowany przychód towarowy" musi być dostosowana do rubryki „planowany zbyt towarów" a nie odwrotnie. Większy planowany przychód towarowy (produkcja) niż planowany zbyt, może nastąpić tylko za zgodą Biura Sprzedaży w następujących wypadkach:

1) przy asortymencie sezonowym,
2) przy przewidywanym zwiększeniu konsumcji w następnym kwartale,
3) na specjalne zarządzenie C. H. P. M.

Produkowanie artykułów na skład bez zgody Biura sprzedaży nie powinno być tolerowane, gdyż jest to marnotrstwo dochodu gospodarczego.

Plan produkcji powinien być skoordynowany z planem zbytu już na szczeblu Biura Sprzedaży — Zjednoczenie. Koordynacja produkcji ze zbytem w artykułach masowych została omawiana szczegółowo w wspomnianej wyżej Broszurze „Planowanie Zbytu". W wyrobach o charakterze indywidualnym, sprawa jest zupełnie prosta. Plan zbytu oparty jest tylko na portfelu zamówień i staje się automatycznie planem produkcji.

Stadium organizacyjne planowania zbytu.

Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego oceniając rolę planowania zbytu, przystąpiła do zorganizowania komórek planowania zbytu w Biurach Branż. Na zjeździe Dyrektorów Biur Sprzedaży w dniu 21,. 22. III. br. zostały odczytane w specjalnym referacie zadania i wytyczne organizacyjne komórek planowania zbytu w Biurach Sprzedaży. W dniach 11., 12. IV. br. odbył się dwudniowy kurs dla Kierowników planowania przy Biurach Sprzedaży. Na kursie tym omówiono szczegółowo zadania planowania zbytu. Przygotowany na kursie personel planowania, do pracy organizacyjnej i kierowniczej, przystąpił do prac wstępnych w Biurach Sprzedaży. W najbliższych dniach zostaną opracowane plany zbytu na II. kwartał. Plany te zostaną przeanalizowane przez C. H. P. M. i na zjeździe Kierowników planowania będą ostatecznie przedyskutowane.

Zadanie opracowania planu zbytu na rok 1948 dla całego przemysłu metalowego nie będzie przedstawiało większych trudności i zostanie całkowicie wykonane.

Druga faza organizayjnca, to będzie ścisłe skoordynowanie prac planowania produkcji i planowania zbytu, przyczym kierownictwo w **planowaniu ostatecznym produkcji powinno leżeć w zbycie.**

Jerzy Lindner.

Finansowanie Przemysłu przez Narodowy Bank Polski

W poprzednim numerze „Wiadomości" omówiliśmy ogólnie trudności finansowe przemysłu metalowego. dzisiejszy zaś artykuł poświęcony będzie omówieniu spraw związanych z finansowaniem przemysłu przez Narodowy Bank Polski. Zagadnienie to jest aktualne dla przemysłu metalowego, albowiem w najbliższym już czasie (prawdopodobnie począwszy od trzeciego kwartału b. r.) również i **przemysł metalowy w całości zostanie objęty kredytowaniem przez Narodowy Bank Polski.** Jest to akcja, mająca na celu objęcie finansowaniem całego państwowego przemysłu. Ze względu na nowość zagadnienia w naszej gospodarce oraz szczupłość aparatu bankowego, Narodowy Bank Polski przystępuje do tej akcji stopniowo.

Na podstawie Uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 8. 2. 1946 r. Narodowy Bank Polski przejął bezpośrednio finansowanie produkcji, zaopatrzenia i zbytu, oraz kontrolę zakładów podległych Centralnym Zarządom przemysłów węglowego, hutniczego i włókienniczego. Zaznaczyć przy tym należy, że **kontroli podlegają również przedsiębiorstwa niekorzystające z kredytu w Narodowym Banku Polskim: fakt ten jest bardzo**

ważnym, gdyż sprawowanie kontroli nad przedsiębiorstwami niepotrzebującymi pomocy kredytowej ze strony banku określa nowe zadania banku w obecnym układzie gospodarczym. Bank jest powołany do pomocy przy wykonywaniu planu gospodarczego państwa, albowiem **każdy plan gospodarczy ma swój aspekt finansowy.**

Pomoc ta wyraża się przede wszystkim w sprawowaniu kontroli. W sensie najogólniejszym, pisze Dr. M. Orłowski w artykule Banki i kontrola przemysłu w nr. 5/46 Wiadomości Narodowego Banku Polskiego, kontrola banku biletowego dąży do **dostosowania strumienia pieniądza do strumienia dóbr** (towarów i usług) na rynku, gdyż bank ten stoi przecież na straży równowagi obiegu pieniężnego i towarowego.

Bardziej ściśle kontrola ma na celu sprawdzenie m. inn.: a) czy środki dostarczane przez bank są używane zgodnie z planem, w szczególności czy nie zachodzi podwójne finansowanie z dwóch różnych źródeł; b) jaka jest gospodarka finansowa zakładu; c) jaka jest gospodarność zakładu, czyli jego sprawność ekonomiczna, kapitalizacja (w postaci renowacji, inwestycji) lub dekapitalizacja (nieuwzględnianie amortyzacji, produkcja deficytowa), wyłuskanie istotnych przyczyn wewnętrznych właściwych odnośnemu zakładowi i przyczyn zewnętrznych, od niego niezależnych (np. kwestia ustalonych przez czynnik nadrzędny cen nie pokrywających kosztów własnych).

Przyczyny takiej kontroli bankowej w gospodarce planowej tkwią między innymi w momentach natury psychologicznej. Pisze o nich T. Dietrich, podsekretarz Stanu Ministerstwa Skarbu w „Elementach polityki finansowej Polski Współczesnej”: W działalności kierowników przedsiębiorstw państwowych brak motywu działania dla zysku indywidualnego może usypiać osobistą ich dbałość o oszczędność w gospodarowaniu pieniądzem. **Zakład państwowy nie może być wystawiony na licytację, nie zawsze może być również specjalnie drastycznie potraktowany w sensie odmowy kredytów,** co uchyla część dbałości kierowników o „wiązanie końca z końcem”. Kierownik przedsiębiorstwa państwowego kładzie nacisk na techniczną stronę produkcji, na jej ilość i jakość. Pewne braki w gospodarce rzeczowej mogą być wtedy nadrobione przez czynnik pieniężny (kredyt).

Również momenty natury psychologicznej powodują **obawę u kierowników zakładów przemysłu metalowego przed objęciem finansowania przez Narodowy Bank Polski.** Nie doceniając dostatecznie roli banków w nowym układzie gospodarczym i nie wgłębiając się w ich zadania kierownicy, którym powierzony jest zakład pracy, uważają, że ich rola jako kierowników zostaje bardzo ograniczona i sprowadza się do czuwania wyłącznie nad przebiegiem procesu technicznego, a bank staje się kasjerem i wydziałem finansowym przedsiębiorstwa na który kierownik nie ma żadnego wpływu. **Otóż tak nie jest.** System finansowania przez bank wymaga właśnie ścisłej współpracy kierownika zakładu z oddziałem Narodowego Banku Polskiego, w którym zakład zaopatruje się w niezbędne środki pieniężne; wymaga on również przestrzegania bardzo skrupulatnego, dyscypliny finansowej, albowiem **kredytowanie przez bank odbywa się na podstawie planów finansowo-gospodarczych.** W ramach zatwierdzonego planu produkcji kierownik zakładu winien zwrócić pilną uwagę na sporządzenie dobrego planu finansowego, **a następnie dopilnować ścisłego jego wykonania.** Jest rzeczą jasną, że nie może to nastąpić natychmiast po przejęciu finansowania przez bank, **ale obustronna dobra wola niewątpliwie przyspieszy zgranie się współpracy zakładu z bankiem. Pomiędzy zakładem, a bankiem powinien wytworzyć się klimat, sprzyjający dążeniu do idealnego wykonania planu gospodarczego państwa. Oczywistem jest, że nie ma tak dokładnego planu, w którym można by było wszystko przewidzieć do najdrobniejszych** szczegółów, ale zrozumiałem również jest, że plan produkcji danego zakładu, który jest cząstkowym planem całości, **można wykonać taniej lub drożej, gorzej lub lepiej, a różnice mogą sięgać milionów!** Jeśli chodzi o produkcję zaplanowaną bank nie może przeciwstawić się władzom planującym (prof. dr. W. Trąmpczyński w Uwagach o roli banku w gospodarce planowej nr. 8/46 Wiadomości Narodowego Banku Polskiego). Kredytodawcą w ścisłym tego słowa znaczeniu nie jest bank, ale zasadniczo czynnik planujący, ustalający ceny, płace, wielkość produkcji itd. Bank wykonuje polecenia. Bank jest doradcą czynników planujących z jednej strony i kontrolerem wykonania zleceń tych czynników z drugiej. Bank korzysta z przeprowadzanej kontroli, aby zdobytym w ten sposób doświadczeniem służyć gospodarce planowej.

Podstawą kontroli bankowej, jak już wyżej zaznaczyliśmy, jest przede wszystkim plan finansowo-gospodarczy przedsiębiorstwa, obejmujący wszystkie elementy produkcji, wielkość zaopatrzenia materiałowego i środków finansowych, niezbędnych do wykonania planu. Plan ten powinien być zatwierdzony przez władze zwierzchnie przedsiębiorstwa. Jednym z najtrudniejszych do ustalenia elementem jest wielkość zaopatrzenia materiałowego. W punkcie drugim Uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 5 listopada 1946 r. w sprawie normatywów środków obrotowych — jest mowa o wielkości zaopatrzenia materiałowego: Normatywy środków obrotowych oznaczające stan każdoczesnych zapasów materiałowych i produkcyjnych oraz rezerw płatniczych winny być ustalone w rozmiarach zabezpieczających całkowity cykl produkcyjny lub obrotowy przedsiębiorstw w planowanym okresie. Normowaniu podlegają w grupie zapasów materiałowych surowce, materiały pomocnicze itd., w grupie produkcyjnej półfabrykaty, gotowe wyroby itd., w grupie rezerw płatniczych gotówka w kasie na rachunkach bieżących itd.

Najbardziej spornym pojęciem, szczególnie w obecnym okresie, jest ustalenie niezbędnych zapasów materiałowych dla wykonania pewnej określonej produkcji. Pomijając zagadnienie długości cyklu produkcyjnego, które wpływa na krótsze lub dłuższe zamrożenie kapitału obrotowego w materiale robociźnie itp., pojęcie minimalnych, niezbędnych zapasów materiałowych, w których uwięzione są płynne środki obrotowe, jest w warunkach dzisiejszych powodem do zakłócenia klimatu, o którym wspomnieliśmy, pomiędzy bankiem a zakładem. **Jest rzeczą oczywistą, że bank będzie dążył do ustalenia jak najniższych zapasów materiałowych, a kierownictwo zakładów — do jak największych.**

Do czasu ustabilizowania się rynku odnośnie możności terminowego zaopatrywania się w surowce i artykuły pomocnicze, sprawa ta będzie nastręczała największej trudności. W stosunku do pozostałych elementów środków obrotowych trudności takich nie będzie.

Normatywy środków obrotowych posłużą bankowi do obliczenia, czy dany zakład potrzebuje kredytu bankowego i w jakiej wysokości, oraz w jakim czasie. Następną trudnością, wynikającą z przyczyn od zakładu całkowicie niezależnych jest niedotrzymanie przez odbiorcę terminów regulacji należności. W planie finansowo-gospodarczym jest przewidziany wpływ za dokonane dostawy: jeżeli odbiorca jest instytucja państwowa i pomimo upomnień i nacisku ze strony dostawcy instytucja ta nie pokrywa swojego zobowiązania, **następuje luka w pozycji wpływów, którą bank powinien zasadniczo wypełnić odpowiednim kredytem — nieprzewidzianym w planie finansowo - gospodarczym.** Również i na tym tle, szczególnie w pierwszym okresie, może dojść do pewnych chwilowych trudności dodatkowych środków obrotowych. W wypadku zaistnienie braku bank **na podstawie uzasadnionych wniosków** udzieli kredytów dodatkowych poza planem finansowo - gospodarczym. Dotyczy to np. wypadku przekroczenia planowanej produkcji, co pociąga za sobą zwiększenie zapotrzebowania na środki obrotowe.

Na zakończenie niniejszego artykułu, którego celem jest zaznajomienie czytelników w najogólniejszych zarysach z zasadami finansowania przemysłu przez Narodowy Bank Polski musimy poświęcić słów kilka omówieniu niektórych ważnych szczegółów, dotyczących samej techniki finansowania produkcji przez bank. Aczkolwiek Narodowy Bank Polski jeszcze nie podał warunków na jakich przemysł metalowy będzie korzystał z kredytów w tym banku, to jednak należy przypuszczać, że niektóre z zasad jakie obowiązują w przemysłach już finansowanych, będą również obowiązywać i w przemyśle metalowym. Naczelną zasadą kredytowania przez bank jest **wyłączność kredytowa,** t. zn. że przemysł metalowy nie będzie mógł korzystać z kredytów na produkcję w żadnej innej instytucji kredytowej: kredyty na renowacje i inwestycje będą tak jak i dotychczas udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Kredyty na produkcję są w zasadzie kredytami krótkoterminowymi. Oczywiście bank będzie musiał uwzględnić niektóre branże przemysłu metalowego, w których cykl produkcyjny trwa do dwóch lat lub nawet dłużej, i dla których zatem kredyt krótkoterminowy jest niewystarczający.

Na podstawie zatwierdzonego planu produkcji i złożonego wniosku zapotrzebowania kapitału obrotowego bank otwiera zakładowi **kredyt w otwartym rachunku,** z którego zakład czerpie środki **po wyczerpaniu własnych środków na rachunku żyrowym.**

Każda jednostka podlegająca Centralnemu Zarządowi przemysłu finansowanego przez Narodowy Bank Polski powinna posiadać **rachunek żyrowy, na którym jest obowiązana gromadzić wszystkie swoje środki pieniężne** i nie może posiadać rachunku w żadnym innym banku, bez zgody Narodowego Banku Polskiego. Z chwilą rozpoczęcia kredytowania wszystkie rachunki w innych bankach powinny być zlikwidowane, a salda przelane na rachunek żyrowy.

Dysponowanie rachunkiem żyrowym powinno być zgodne z planem finansowo-gospodarczym, czyli podlega ono tym samym rygorom co i dysponowanie przyznanym kredytem. Obok produkcji finansowaniem będzie objęty również i zbyt wytworów przemysłu metalowego.

Zaznaczyć przy tym należy, że **plan produkcji winien być uzgodniony z planem zbytu, gdyż tylko taka produkcja jest zdrowa gospodarczo, na którą jest zapewnione zapotrzebowanie.** Instytucja zbytu będzie miała otwarty kredyt dyskontowy, eksportowy i na potrzeby składów własnych. Z kredytu dyskontowego instytucja ta będzie korzystała w celu dyskontowania weksli otrzymywanych od odbiorców za dostarczone towary, z kredytu zaś eksportowego w wypadkach oczekiwania zapłaty za wyeksportowane towary, co ze względu na clearingowy sposób rozrachunku międzynarodowego trwa zwykle dość długo.

Przedsiębiorstwa objęte finansowaniem pod plan nie mogą udzielać sobie nawzajem kredytu.

Odnośnie sprawy wystawiania akceptów, przewidzianych w planie finansowo-gospodarczym, obowiązuje zasada, że muszą one być **notyfikowane przez Narodowy Bank Polski,** w przeciwnym bowiem razie bank nie udzieli kredytu na ich wykupienie.

W końcu należy wspomnieć o mającym nastąpić obrocie bezgotówkowym, którego realizacja znajdzie przede wszystkim swój pełny wyraz w instytucji kredytowania przemysłu. W związku z tym bank będzie dawał gotówkę tylko na wypłatę robocizny oraz drobne wydatki, które nie mogą być pokryte drogą przelewu lub przekazu.

UPŁYNNIENIE REMANENTÓW

W okresie wysiłku o utrzymanie ustalonego przez Państwo poziomu cen każda ilość towarów dostarczonych na rynek przeciwdziała tendencjom zwyżkowym. Możliwości przeciwdziałania zwiększyłyby się znacznie, gdyby przeprowadzona została w szerokim zakresie akcja upłynnienia remanentów. Remanenty te znajdują się w większej, czy mniejszej ilości na wielu zakładach, a przyczyna ich powstawania jest różnorodna.

1) **Remanenty poniemieckie** są na wyczerpaniu i obejmują dziś raczej już towary, czy asortymenty o małej chodliwości, czy zgoła nieprzydatne dla potrzeb naszego rynku. Ilość remanentów towarów rynkowych zmniejsza się systematycznie i należy się liczyć z zupełnym ich wyczerpaniem.

2) **Poważnym źródłem remanentów na fabrykach jest nieplanowa produkcja** artykułów, których rynek nie jest w stanie wchłonąć. Były one produkowane czy to z uwagi na posiadanie odpowiednich ilości surowców, utrzymania fabryk w pełnym ruchu, czy też z chęci przekraczania źle ułożonego planu wytwórczego. Towary te nadają

się do upłynnienia, ale wymagają czasowo wstrzymania produkcji względnie możliwości znalezienia zbytu na rynkach zagranicznych.

Powiększanie się takich remanentów grozić będzie zawsze, o ile fabryki nie będą stosować zasady, że plany produkcji muszą być kompromisem między możliwościami wytwórczymi zakładów, a możliwościami zbytu.

3) Dalszy typ remanentów, to **zapasy towarów łatwo nadające się do upłynnienia**, potrzebne rynkowi, **a znajdujące się niepotrzebnie na składach.** Remanenty takie, mimo, że wydaje się to dziwne, istnieją jednak i mają swoje przyczyny w:

a) niedostatecznie sprawnej współpracy między fabrykami, zjednoczeniami i centralami handlowymi. Wypadki takie coraz rzadziej mają miejsce wtedy, kiedy instytucja handlowa jest poinformowana przez zakłady, czy zjednoczenia o istnieniu remanentów, ich wielkości i asortymencie. Te dwa ostatnie warunki uniemożliwiają praktyczno-planowe upłynnienie zapasów.

b) Niesprawna ekspedycja na fabrykach.

Remanenty stąd powstałe są wprawdzie przejściowe, systematyczne jednak uszczuplanie kwoty towarów dostarczonych odbiorcom wskutek wadliwie zorganizowanej ekspedycji, czy trudności transportowych, powoduje zamrażanie towarów na składach, idące w znaczne ilości. Z reguły miesięczna wysyłka towarów (chodzi tu głównie o artykuły masowe) jest niższa, aniżeli produkcja, przy czym nie chodzi tu o krótkie okresy, lecz o dłuższe terminy, np. kwartalny.

Zrozumiałą jest rzeczą że pewna różnica między kwotą produkcji a kwotą wysyłek istnieć będzie zawsze, jednakże obecne znaczne różnice stąd powstałe mogą ulec poważnej redukcji przy zwracaniu na to bacznej uwagi.

4) Mała ruchliwość instytucji handlowych.

Zdarzają się również **wypadki, że remanenty na składach znalazłyby odbiorców, gdyby zwrócono na ich upłynnienie ze strony Centrali Zbytu większą uwagę.** Możliwości te są oczywiście ograniczone ilością zapasów i nasyceniem rynku. Centrale zbytu nie mogą stwarzać cudu rozprowadzenia artykułów, których rynek nie jest w stanie wchłonąć, względnie które temu rynkowi nie odpowiadają w żadnym wypadku. Zasada stwarzania przez reklamę nowych potrzeb, jest w naszych warunkach dość ograniczona. **Wszystkie artykuły rynkowe nawet t. zw. mniej chodliwe, winny znaleźć się w terenie, gdzie otrzymają napewno większe możliwości zbytu, aniżeli wtedy, gdy leżeć będą na składach fabrycznych.**

Upłynnienie rozmaitego typu remanentów jest kwestią bardzo aktualną. Obecnie, kiedy Państwo pragnie utrwalić nowy poziom cen artykułów przemysłowych, kiedy stara się o oszczędne gospodarowanie maszynami i surowcami, oraz kiedy chodzi o wydobycie wszystkich możliwych kapitałów obrotowych, pożądanym by było, aby akcja ta została w obecnej sytuacji zintensyfikowana. Do tego dąży Minist. Przemysłu jak świadczą o tym liczne okólniki i zarządzenia. Koniecznym jest również, aby zrozumienie dla tej akcji stało się powszechne i aby wykonanie okólników zyskało na tempie.

Liczyć się należy z tym, że nie wszystkie remanenty będzie można ulokować na rynku krajowym. Te, które nie znajdą zastosowania w kraju, będą może mogły znaleźć zbyt na rynkach zagranicznych. Z tego względu zapasy na składach winny być jak najszybciej wyspecyfikowane, co niestety w tej chwili nie jest zjawiskiem powszechnym. Remanenty całkowcie nie nadające się do handlu mogą być wreszcie użyte na przeróbkę.

M. B.

Inż. A. Dunin.
Izba Przem. Handl. Warszawa.

Współpraca Przemysłu Państwowego z Przemysłem Prywatnym

Artykuł dyskusyjny.

Jedną z przyczyn obecnej zmiany organizacji przemysłu prywatnego jest dążenie do powiązania organizacji przemysłu prywatnego z organizacją przemysłu państwowego, dla łatwiejszego przeprowadzenia współpracy między tymi przemysłami. Potwierdzenie tego znajdujemy w piśmie Ministra Szyra, które wskazuje, że „w zasadzie Zrzeszenia należy organizować według branż jako przymusowe i ogólnokrajowe z prawem zakładania oddziałów, a w obrębie branż dostosować ich organizację do branżowego schematu istniejących państwowych centralnych zarządów, dyrekcji i zjednoczeń przemysłowych".

To też zorganizowany obecnie Związek Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Metalowego i Elektrotechnicznego jest organizacją ogólnokrajową dla wymienionych przemysłów i winien w swej strukturze być dostosowany do odpowiednich ogólno-krajowych organizacyj przemysłu państwowego, którymi są Centralny Zarząd Przem. Metal. i Centralny Zarząd Przem. Elektrotechnicznego. Jednym z podstawowych zagadnień powstającego Związku będzie położenie podwalin pod współpracę z wymienionymi Centralnymi Zarządami. Warunki ku temu układają się obecnie pomyślnie dla sektora prywatnego. Początkowo Ministerstwo i Centralne Zarządy ustosunkowywały się do prywatnego przemysłu nieufnie, i nie wierzyły, aby mógł on odegrać poważniejszą rolę w rozwoju życia gospodarczego Kraju. Przez swą niestrudzoną energię, poświęcenie, głęboką ,fachowość i umiejętną inicjatywę w niezmiernie trudnych warunkach gospodarczych, zrujnowani przez okupanta, przemysłowcy prywatni potrafili odbudować na zgliszczach przemysł i produkować w takich ilościach, takiej jakości i tak sprawnie, że przemysł państwowy oraz Ministerstwa uznały przemysł prywatny za poważnego wspólnika we współpracy nad gospodarczą odbudową kraju i do tej współpracy powołują obecnie sektor prywatny. To zaufanie nakłada na przemysł prywatny ogromną odpowiedzialność: nie możemy zawieść tego zaufania, i nie zawiedziemy go o ile potrzebne surowce będą dostarczane na czas. Wstępne rozmowy o współpracy z C. Z. P. M. i C.

Z. P. E. zostały już rozpoczęte przez Warszawskie Zrzeszenie dla ustalenia głównych podstaw tej współpracy.

W rozmowach tych wskazaliśmy w jakiej produkcji przemysł prywatny może współpracować z państwowym i jakie są konieczne warunki dla urzeczywistnienia tej współpracy. Obecnie Związek jako przedstawicielstwo branży metalowej i elektrotechnicznej całego kraju winien przejąć prowadzenie dalszych rozmów i uczynić wszystko, aby ta współpraca była owocna. Pomimo, że wprowadzana obecnie w organizacji przemysłu prywatnego 2 stopniowość wzamian Ogólnokrajowego Zrzeszenia może utrudnić bezpośredni kontakt z zakładami, Związek powinien zebrać za pośrednictwem okręgowych Zrzeszeń potrzebne dla omawianego celu dane.

W celu podniesienia produkcji krajowej jej specjalizacji i zracjonalizowania, mógłby Przemysł Państwowy do pewnego, najwięcej mu odpowiadającego zasięgu ograniczyć swą produkcję przekazując pozostałą produkcję zakładom prywatnym. Taki sposób podziału produkcji został zastosowany na fabryce Cegielskiego w Poznaniu i dał dobre wyniki. Obecna faza rozmów na temat współpracy będzie polegała na ustaleniu i bezpośrednich rozmowach między Zjednoczeniami, a odnośnymi naszymi grupami, jakie artykuły mają być powierzone do wykonania prywatnemu sektorowi. W tej chwili są już bardzo zaawansowane pertraktacje w dzale motoryzacji. Jako zasadę należy przyjąć, że wzajemne informowanie się, ustalenie zapotrzebowania i możliwości wykonania, oraz ogólne podstawy współpracy ustala się centralnie, natomiast szczegóły samego zamówienia i jego wykonania winny być uzgodnione bezpośrednio pomiędzy zainteresowanymi zakładami. Według mniemania ta zasada daje najlepsze wyniki i życiowo jest najpraktyczniejszą.

Ponieważ przemysł prywatny w obecnych warunkach ma utrudniony dostęp do podstawowych surowców i kredytów, zawsze i wszędzie musimy podkreślać jako konieczny warunek przyjęcia zamówienia, otrzymanie wystarczającej zaliczki i zabezpieczenia terminowego otrzymania surowców, jak również dopuszczenie przemysłu prywatnego do nabywania maszyn i narzędzi z produkcji i zapasów przemysłu państwowego. Współpraca z przemysłem państwowym nie ogranicza się jedynie do zakładów tej samej branży, obejmuje ona też inne branże przemysłu państwowego jak naprzykład hutniczy, włókienniczy, spożywczy i t. d. Współpraca z innymi branżami nosi nieco odmienny charakter, lecz w rozwoju ekonomicznym kraju ma doniosłe znaczenie.

Inż. M. Skoczkowski.

O konieczności ograniczenia ilości typów artykułów masowych Przemysłu Metalowego

Na temat normalizacji i ograniczenia ilości typów artykułów rynkowych przemysłu metalowego pisano już w ostatnich latach przed drugą wojną światową pomimo, że zagadnienie to nie miało wówczas tak wielkiej wagi jak obecnie. Nic więc dziwnego, że dzisiaj coraz częściej spotyka się wypowiedzi na ten temat, w prasie codziennej i pismach fachowych. Ważność zagadnienia normalizacji i typizacji zrozumieć muszą nie tylko ludzie związani z produkcją i zbytem, ale także sami odbiorcy.

W okresie rozbiorów poszczególne zakłady produkowały takie typy wyrobów jakie odpowiadały rynkom państw zaborczych. Ponadto drobne zakłady, o charakterze uniwersalnym, zaopatrujące bezpośrednio konsumenta danego obszaru, wytworzyły różne swoiste typy danego artykułu. Skutkiem tego pewien wyrób mający ściśle określone przeznaczenie i warunki zastosowania, wykonywany był przez poszczególne fabryki o różnych kształtach, wymiarach i jakości wykonania, jakkolwiek często do siebie bardzo zbliżonych.

W okresie między- wojennym stan ten nie uległ zmianie na lepsze. Na przeszkodzie stało z jednej strony przyzwyczajenie się odbiorców w poszczególnych okręgach do pewnych typów wyrobów, z drugiej strony trudna sytuacja fabryk, w latach kryzysu, zmuszała je do zaspakajania często zupełnie nie uzasadnionych życzeń i wymagań nawet drobnych odbiorców. Największą trudnością dla producenta było zdobycie zamówień, a nie kwestia otrzymania surowca czy kwestia samego wykonania. Poza tym o przeprowadzeniu typizacji wyrobów w szerszym zakresie nie mogło być mowy, gdyż fafryki w znacznej części znajdowały się w rękach prywatnych.

Niestety i obecnie produkuje się u nas wiele wyrobów o całych gamach typów, charakteryzujących się nieraz nieistotnymi i nieuzasadnionymi różnicami. Ponadto wiele typów tych artykułów produkowanych jest w różnych wielkościach, o niecelowym również stopniowaniu.

Dla zobrazowania znacznego zróżniczkowania typów masowych artykułów, podam tylko kilka przykładów:

Nity blacharskie:

a) typ małopolski,
b) typ saski — długie,
c) typ saski — krótkie,
d) typ górnośląski — długie,
e) typ górnośląski — krótkie.

Nity bednarskie:

a) typ małopolski,
b) typ manhaimski,
c) typ górnośląski

Okucia budowlane:

a) typ warszawski,
b) typ poznański,
c) typ krakowski.

Spadle:

a) typ gdański — kwadratowe,
b) typ gdański szpiczaste,

c) typ austriacki — szpiczaste,
d) typ rzeszowski — ścięte
i td.

Jako przykład znacznego zróżniczkowania wielkości różnych wyrobów, wymienić należy chociażby wkrętki do drzewa, które jeszcze dzisiaj wykonuje się o średnicach wzrastających zaledwie o 0,2 mm czy o 0,3 mm.

Duże zróżniczkowanie typów danego wyrobu jest szkodliwe wogóle, a zwłaszcza w obecnym okresie trudności gospodarczych. Zrozumiałem jest dla każdego, że produkowanie danego wyrobu o mniejszej ilości typów w dużych seriach jest szybsze, tańsze i jakościowo lepsze niż produkowanie w małych seriach wielu typów. Ponadto mniejsza ilość typów artykułów gotowych zmniejsza koszta ich składowania i umożliwia ograniczenie ilości rodzajów stosowanych do produkcji surowców, co z kolei umożliwia zwiększenie produkcji hutnictwa. Wszystko to ma wpływ na kształtowanie się cen sprzedażnych.

Jasnym jest, że nie chodzi tutaj o to by zaprzestać np. produkcji siekier górniczych, ciesielskich czy gospodarskich, lecz to, by siekiera ciesielska czy gospodarska wykonywana była przez wszystkie zakłady produkujące ten artykuł, o tych samych kształtach, wymiarach, a tym samym i jednakowej wadze. Produkowanie siekier gospodarskich typu rzeszowskiego, tarnowskiego, śląskiego i innych jest nieuzasadnione. Siekiera gospodarska wszędzie służy do jednego celu, powinna więc być wykonywana o jednym typie, np. typu śląskiego i co najwyżej o dwóch wielkościach — o wadze 1,0 kg i 1,25 kg — do drzewa drobnego i grubszego, łatwiej lub trudniej łupliwego.

Nadzwyczaj ważną sprawą jest sprawa okuć budowlanych. Okucia są artykułem deficytowym, odczuwa się ich stały brak na rynku już obecnie — a co będzie wówczas, gdy rozpocznie się odbudowa na większą skalę terenów zniszczonych w czasie ostatniej wojny? Koniecznym jest opracowanie uniwersalnego typu okuć co umożliwi zwiększenie ich produkcji.

Przed ostatnią wojną, niektóre większe fabryki dla zmniejszenia ilości artykułów składowych i ograniczenia kosztów składowania stosowały wybór typów więcej chodliwych, nie ograniczano jednak różnorodności typów w produkcji. Dzisiaj ograniczenie ilości typów artykułów, zwłaszcza masowych, ze względów wyżej podanych jest konieczne. Pracami tymi winny zająć się poszczególne Zjednoczenia branżowe wspólnie z odnośnymi Biurami Sprzedaży. **Biura Sprzedaży, znające potrzeby rynku, winny występować z inicjatywą zmierzającą do rugowania ze swych programów sprzedaży a tym samym i z programów produkcji Zjednoczeń tych typów danego artykułu, które mają ograniczony zbyt ze względu na istnienie typów zbliżonych.** Prace te w niektórych Zjednoczeniach zostały zapoczątkowane. I tak: zamiast nitów blacharskich i bednarskich różnych typów, produkuje się nity znormalizowane, przeprowadzono unifikację typów łopat produkowanych przez dwa zakłady — pożądanym jest, by unifikacja typów łopat objęła wszystkie zakłady produkujące ten artykuł, przeprowadza się unifikację wymiarów gwoździ i drutu oraz wideł, oskardów i siekier.

Dalszym etapem prac nad ograniczenie ilości typów artykułów masowych winno być opracowywanie przez Zjednoczenia projektów norm tych artykułów dla P. K. N. Polski Komitet Normalizacyjny powinien projekty norm artykułów masowych rozpatrywać i zatwierdzać w pierwszej kolejności. Normy zatwierdzone winny mieć moc obowiązującą — w okresie przedwojennym wydawne przez P. K. N. normy przemysłowe nie miały mocy obowiązującej i stosowały się do nich tyko niektóre instytucje.

Nadaniu normom mocy obowiązującej sprzyja odczuwany głód artykułów metalowych na rynku, upaństwowienie zakładów oraz duże przemieszanie ludności. Nie jeden konsument przekonał się, że np. teksy tempe są równie dobre jak teksy ostre lub, że siekiera gospodarska typu śląskiego jest w użyciu tak samo dobra jak siekiera gospodarska innego typu.

O ile w okresie obecnym nie nada się normom mocy obowiązującej, to przeprowadzenie tego w dalszej przyszłości związane będzie z wielkimi trudnościami.

W trosce o jakość wyrobów metalowych

Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego, zwróciła się do odbiorców poszczególnych Biur Sprzedaży z apelem o nadsyłanie uwag, spostrzeżeń i opinii o wyrobach metalowych. Oto wyciąg z pisma jednego z hurtowników:

„Artykułem pierwszej potrzeby dla wsi będzie niewątpliwie wiadro ocynkowane i jemu pragniemy poświęcić kilka uwag. — Na rynku krajowym w przeważającej ilości widzimy wiadra Huty „Będzin" nieco wiader fabryki w Myszkowie i skąpe ilości huty „Olkusz" oraz huty „Silesia" w Rybniku.

Poza zasadniczą kwestią, że co drugie wiadro tejże Huty jest nieszczelne, to blacha użyta do produkcji (z własnej walcowni) jest tak cienka, że wiadro bardzo często z trudem wytrzymuje transport z huty, poprzez hurtownię, sklep detaliczny... do konsumenta. Huta „Będzin" przed wojną była już nastawiona na masową produkcję wiader, których rynek równie jak i dziś poszukiwał, a dla rolnika wytłoczona „Korona" na dnie wiadra (ten znak huta „Będzin" stosuje nadal) był oznaką dobroci i najwyższej jakości.

Dzisiaj ta sama „Korona" daje wręcz przeciwną reklamę, bo rolnik wie, że wiadro z „Koroną" cienkie, że pałąki z drutu pod ciężarem wody się wydłużają i że wiadro przyjmuje kształt owalny już po kilkurazowym użyciu w domowym gospodarstwie.

W nadziei, że będziemy wyrazicielami wszystkich konsumentów w kraju, prosimy o wszczęcie kroków:

1) by Huta „Będzin" zrewidowała swoją produkcje przez:

a) zastosowanie grubszej blachy niż dotychczas,
b) staranniejsze wykonanie wiader,
c) ładniejsze ocynkowanie;

2) by wszystkie zakłady do wiader używały na pałąki materiał półokrągły,

3) by zaplanować produkcję wiader typu ciężkiego w/g wzoru Huty „Silesia" nr katalogu przedwojennego 4606.

Następnym artykułem codziennej potrzeby rolnika jest łańcuch. Ogniwa łańcuchów produkcji Huty „Baildon" posiadają przy spojeniach wysokie „grady", które nie pozwalają ogniwom na równomierne ścieranie się, lecz powodują ścieranie umiejscowione, a co za tym idzie, szybsze zużycie się ogniw. Rolnicy opiniują, że niejednokrotnie zbyt ostre „grady" są przyczyną kaleczenia się bydła".

Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego uważa, że przyczyną tych niedopatrzeń i błędów jest częściowo to, że przy wzrastającym z dnia na dzień tempie pracy, przy jednoczesnym braku dostatecznej ilości fachowych robotników zapomina się często w zakładach produkcyjnych jak **ważnym pytaniem jest nie tylko — ile produkujemy, lecz także jak.** Błędów tych nie należy pomijać milczeniem. Dlatego też C. H. P. M. prosi nadal odbiorców poszczególnych Biur Sprzedaży o nadsyłanie swych cennych uwag o jakości wyrobów metalowych. — Przyczyni się to niewątpliwie do podniesienia poziomu technicznego w zakładach produkcyjnych co zagwarantuje odbiorcy otrzymywanie towaru odpowiedniego jakościowo.

M. S.

Hanna Jurecka.

PRZEMYSŁ METALOWY NA TARGACH POZNAŃSKICH

Targi Poznańskie — symbol odradzającego się życia gospodarczego Polski — to sprawdzian prężności, energii i żywotności narodu w ciężkim okresie walki o nowe warunki bytu.

Dział przemysłu metalowego — **dźwignia budującego się z ruin i zgliszcz wojennych kraju** wzbudził ogromne zainteresowanie wśród gości krajowych i zagranicznych zarówno u speców jak i też laików.

Nieprzerwana fala zwiedzających przelewała się podczas całego okresu trwania Targów przez halę Ciężkiego Przemysłu, której połowa została oddana do dyspozycji Centralnego Zarządu Przemysłu Metalowego.

Na 16 stoiskach, znajdujących się w pawilonie oraz na wolnym powietrzu, około 3000 m² powierzchni, został zobrazowany szeroki wachlarz produkcyjny przemysłu metalowego — **osiągnięcia i dorobek dwuletnich zmagań i wytężonej pracy.**

Największą uwagę przykuwał **Dział Obrabiarek** ze względu na inwestycyjny charakter swej wytwórczości, która jest zasadniczą podstawą do rozwoju wszystkich innych gałęzi przemysłu. 16 fabryk przedstawiło 51 najrozmaitszych typów obrabiarek, począwszy od najmniejszych, przeznaczonych dla rzemiosła, a skończywszy na największych używanych przy produkcji zestawów kolejowych. Były wśród nich: tokarki, wiertarki, frezarki, wytaczarki, piły, szlifierki, ostrzarki, strugarki i wyrówniarki.

Nie mniejsze zainteresowanie wzbudzał **Przemysł Maszynowy** o bogatej różnorodności eksponatów, ilustrujących produkcję 18 zakładów pracy. Na specjalną uwagę zasługuje tu: zmechanizowany prototyp podnośnika do parowozów „Beckera", elektrowciąg „Damag", maszyny cukiernicze, chyżozmian i łożysko „Benna", szlifierka optyczna, pompy skrzydełkowe i odśrodkowe, prasy mimośrodowe, podnośniki hydrauliczne, młyny kulowe, oraz wystawione na terenie otwartym: suwnice bramowe, walce drogowe, betoniarki, łamacze kamienia i wywrotki.

Uzupełnienie obrazu osiągnie się po zwiedzeniu stoiska **Maszyn Włókienniczych** w pawilonie Centralnego Zarządu Przemysłu Włókienniczego, umieszczonego tam dla umożliwienia przedstawienia procesu produkcji tkanin. Uznanie publiczności budziły puszczone w ruch kolosy przędzalnicze: wilk, zespół zgrzeblarek i selefator.

Całokształt różnorodności produkcji otrzyma się po zapoznaniu się z działem **Maszyn Młyńskich i Rolniczych,** demonstrujących wytwórczość 19 fabryk. W hali pokazano: maszyny młyńskie jak: szyflarki, perlarki, wialnie, mlewniki, odsuwacze, silniki, turbiny wodne i wirniki do nich, zaś na otwartej przestrzeni skupiono to wszystko, co konieczne jest rolnikowi do pracy w polu: narzędzia do uprawy ziemi i pielęgnowania roślin, a więc: kieraty, młócarnie, wialnie, siewniki, grabie konne, kopaczki, pługi i ich części, sortowniki, parniki, międlice i wozy gospodarskie.

Duże uznanie zyskał **Przemysł Kotlarski,** wystawiający najciekawsze modele swoich 15 fabryk. Można tam zobaczyć: suszarki próżniowe, pompy odśrodkowe, wytwornice acetylenowe, kotły warzelnicze, chłodniarki i agregatory chłodnicze, wentylatory, wchłaniacze pyłu, zawory bezpieczeństwa, zamykadła sekcyjne, soczewki rurowe, komplety bezpieczeństwa, zamykadła sekcyjne, soczewki rurowe, komplety zdmuchiwaczy sadzy i napędu rusztowego „Wagnera", odgrywające ogromną rolę w związku z akcją oszczędnościową węgla. Niektóre z eksponatów były w ruchu, co umożliwiło zainteresowanym dokładne zapoznanie się z funkcjonowaniem mechanizmów.

Przemysł Taboru i Sprzętu Kolejowego zilustrował imponujące osiągnięcia 12-tu odbudowanych kompletnie fabryk. Na wolnym powietrzu podziwiano ciężki parowóz typu Ty 45, maleńką lokomotywę wąskotorową „Ryś", wagon osobowy — Pullman, wagon towarowy, węglarkę, cysternę i semafory, wewnątrz hali oprócz modeli wagonów i parowozów przedstawiono urządzenia sygnalizacyjne, zestawy kołowe, części taboru kolejowego oraz armaturę.

Nieustanie było oblęgane stoisko **Przemysłu Motoryzacyjnego,** reprezentujące produkcję 14 rozsianych po całej Polsce zakładów. Miłośnicy sportu motocyklowego wyrażali uznanie dla znanych z wysokiej marki i przystępnej ceny maszyn: Sokół 125 i SHL, podziwiano liczne typy rowerów, prototyp ciągnika 45 LB (Lanz-Buldog), riksze zwykłe, mo-

torowe i inwalidzkie, motopompy, plombownice, akcesoria i narzędzia samochodowe, części zamienne do samochodów i traktorów.

Ogromne uznanie zyskało stoisko **Przemysłu Sprzętu Precyzyjno-Optycznego**, zdumiewając publiczność krajową i zagraniczną bogactwem i różnorodnością produkcji 16-tu podległych mu zakładów pracy. Były tam: mikroskopy, epidiaskopy, narzędzia chirurgiczne, rozmaite typy zegarów jak: wieżowe, kominkowe, biurowe, kolejowe, synchroniczne i budziki, gazomierze a nawet boja morska z falochronem. **Jelenio-Górska Państwowa Wytwórnia Optyczna jedna z ośmiu fabryk na świecie** produkujących szkło optyczne przedstawiła szkło optyczne, laboratoryjne i termometryczne.

Wśród stoisk przemysłu wyrobów masowych największe powodzenie miały stoiska **Mebli Stalowych i Wyrobów z Blachy,** natomiast artystycznym ujęciem wyróżniło stoisko **Drutów, Gwoździ i Czarnych Narzędzi.**

Przemysł Mebli Stalowych i Okuć Budowlanych pokazał modele mebli biurowych i gabinetowych, meble lekarskie i dentystyczne jak: fotele i urządzenia dentystyczne, szafki, umywalki, stoliki do narzędzi oraz różnorodną galanterię metalową.

Przemysł Wyrobów z Blachy zwracał uwagę naczyniami kuchennymi i aluminiowymi, piecami i kuchenkami gazowymi, piecami stałopalnymi, latarniami wiatroodpornymi, lampami karbidowymi, naczyniami mleczarskimi, bębnami, beczkami i puszkami do konserw.

Licznych widzów przyciągało ładnie rozplanowane i na wysokim poziomie artystycznym postawione stoisko **„Centrodrutu“**, demonstrujące: druty, liny stalowe, łańcuchy gwóździe, szpadle, łopaty, młoty, siekiery, widły i kilofy, oraz będąca w ruchu teksiarkę uwidoczniającą sposób wyroku teksów.

W ramach stoiska **Wyrobów Odlewniczych** wzięło udział 21 fabryk. Największe zainteresowanie wzbudziła armatura kanalizacyjna i instalacyjna. rury i kształtki knalizacyjne i wodociągowe, radiatory, kotły do centralnego ogrzewania, odlewy dla celów gospodarczych jak żelazka, garnki, maszynki do lodów i mięsa, pozatym kuchenki gazowe, piecyki żeliwne, termony, żeliwne wanny emaliowane i inne sanitaria, oraz armatura do pary wodnej i gazu, specjalne odlewy maszynowe z żeliwa i staliwa.

„Śrubonit“ pokazał wzory śrub, nawierzchni kolejowej, części kutych i okuć budowlanych.

Przemysł Narzędzi Tnących przedstawił całokształt swej produkcji: rozmaite typy dłut, frezów, młotków, noży, pił, pilników, wiertarek, gwintowniki, imadła, klucze, obcęgi, siegiery, świdry, szlifierki. Największe zainteresowanie budziły uchwyty tokarskie trójszczękowe, szlifierki z wałem giętkim, piłki do metali, piły do drzewa, suwniarki i pilniki.

Tło pawilonu Przemysłu Metalowego stanowiła konstrucja-olbrzym **Biura Budowy Mostów i Konstrukcji Stalowych.** Czerwono-szary emblemat-kolos w kształcie litery M, na którego budowę zużyto 80 ton materiału, pochłaniał uwagę zwiedzających już u samego wejścia do hali, budząc zachwyt i uznanie.

Stoisko Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego i Centralnego Zarządu Przemysłu Metalowego zajęło się stroną informacyjną, udzielając wskazówek i wyjaśnień w pięciu językach obcych poza rodzimym oraz przedstawiło szereg własnych wydawnictw, omawiających najważniejsze problemy związane z rozwojem i zbytem wytworów przemysłu metalowego. Można było na miejscu zapoznać się i nabyć miesięcznik „Wiadomości Rynku Metalowego“ broszury „Tabele Wag“ i „Planowanie Zbytu“ interesujące fachowców branży metalowej.

Delegatury Biur eksportowo-importowych: **Warimex'u i Polimex'u** zajęły się przeprowadzaniem tranzakcji handlowych. Mimo iż wśród gości zagranicznych nie wielu było kupców, upoważnionych do zawierania tranzakcyj, a przeważali obserwatorzy. interesujący się produkcją wytworów przemysłu metalowego i jej możliwościami eksportowymi, zawarto szereg tranzakcji i nawiązano kontakty, co pozwala nam przypuszczać już dziś, że „Bitwa o Eksport“ zostanie przez nas stoczona zwycięko.

Targi Poznańskie spełniły swoje zadanie: wykazały, co młody przemysł polski zdziałał, mimo wielkich zniszczeń wojennych, podczas dwóch lat wytężonej pracy i jakie są jego możliwości rozwojowe w przyszłości.

Targi Poznańskie nie tylko dały bilans dorobku ale stały się bodźcem do dalszej pracy.

Dr. J. K.

Przemysł Metalowy w I. kwartale 1947 r.

Przemysł metalowy, mimo bardzo niekorzystnych warunków w miesiącach zimowych wykonał w I kwartale 1947 r. swój plan produkcyjny w 100 %.

Podczas gdy w styczniu r. b. osiągnięto 94,7% planu to w następnych miesiącach produkcja poważnie wzrosła. W miesiącu marcu osiągnięta wartość produkcji przekroczyła 59 milionów zł. w/g cen 1937 r., przewyjszając średnią miesięczną wartości produkcji z okresu przedwojennego (rok 1938) o 4,5 miliona zł. Ogólna wartość produkcji w pierwszym kwartale b r. wyniosła 162.191.000 zł. w/g cen 1937 r.

Przemysł metalowy w I kwartale b. r. napotykał na poważne trudności. Niesprzyjające warunki atmosferyczne, duże mrozy i opady śnieżne utrudniały i opóźniały dostawę surowców i materiałów do produkcji. Powodowały opóźnienia i nieobecności robotników w pracy. Obniżenie temperatury w starych budynkach i halach fabrycznych uniemożliwiało pracę i powodowało długotrwałe choroby pracowników. W zakładach odlewniczych w działach formierskich zachodziła konieczność odmrażania ziemi, tak że niektóre fabryki wstrzymywały pracę na 10 dni w miesiącu, a nawet niektóre tylko 3 dni w miesiącu były czynne. Niektóre fabryki odczu

wały brak energii, gazu i prądu, co powodowało unieruchomienie całych działów produkcyjnych. Oprócz złych warunków atmosferycznych, poważnym czynnikiem hamującym produkcję był brak surowców i materiałów pomocniczych, n. p. w Przemyśle Wyrobów z Drutu brak zaopatrzenia w ołów, kwas solny, a przede wszystkim przędzę jutową i konopną na duszę do lin, spowodował okresowe unieruchomienie działów liniarskich. Pozatym w szeregu zakładach odczuwano brak: drzewa, blachy, stali, żelaza, skóry, tarcz szlifierskich, stali pilnikowej, taśmy transportowej i pasty połerniczej.

W miesiącu marcu r. b. trudności, wynikające z warunków atmosferycznych ustąpiły, **ale sprawa zaopatrzenia w surowce i artykuły pomocnicze w dalszym ciągu nie uległa poprawie.**

Mimo tych wszystkich trudności plan produkcyjny został wykonany w 100 %. Następny kwartał zapowiada się o wiele pomyślniej.

WIADOMOŚCI BIEŻĄCE

Stal do wyrobu żyletek. Huta „Florian" w Świętochłowicach uruchomiła — po przeprowadzeniu szczegółowych badań i prób — produkcję taśmy stalowej do wyrobu nożyków do golenia.

Obecny stan przemysłu metalowego. Przemysł metalowy grupuje obecnie 247 zakładów, w tym 61 na Ziemiach Zachodnich. W przemyśle metalowym zatrudnionych jest ogółem 105.800 pracowników w tym 21 tys. na Ziemiach Odzyskanych. Procentowy udział Ziem Zachodnich w ogólnopolskiej produkcji metalowej wynosi 20,3%.

Produkujemy podnośniki wagonowe i walce drogowe. Zjednoczenie Przemysłu Maszynowego w Gliwicach rozpoczęło w bież. roku seryjną produkcję podnośników wagonowych i parowozowych oraz walców drogowych, dotychczas nie produkowanych w Polsce. Podjęcie produkcji podnośników wagonowych wymagało opracowania typów specjalnych, dostosowanych do najcięższych parowozów i wagonów, produkowanych obecnie w Polsce.

Dźwigi dla portów. Zjedn. Przem. Maszynowego w Gliwicach otrzymało zamówienia z Ministerstwa Żeglugi i Handlu Zagrancznego na 45 nowych dźwigów dla Biura Odbydowy Portów.

Wznowienie eksportu polskich mebli. Po okresie zimowym odejdzie do Anglii pierwszy statek „Borysław" z transportem mebli Oprócz dostaw dla Anglii wpłynęły zamówienia na polskie meble z Afryki Południowej, Ameryki północnej i Holandii. Meble dla Ameryki południowej zabrał statek „Narvik".

Nowe parowozy fabryki chrzanowskiej. Fabryka lokomotyw w Chrzanowie wykończyła ostatnio 7 nowych parowozów normalnotorowych, przeznaczonych dla Min. Komunikacji oraz 5 nowych parowozów przemysłowych. Plan produkcji wykonany został w 160%.

„Mostostal" pracuje nie tylko dla kraju. — Firma „Mostostal", która odbudowała w ciągu niespełna roku most Poniatowskiego, wykonała także cały szreg innych potężnych mostów kolejowych: na Warce, na Dunajcu pod Nowym Sączem, w Rozwadowie most przez Wkrę pod Pomiechówkiem, zaś ostatnio most kolejowy w Toruniu, do którego montażu zużyto 1.400 ton stali. Prócz mostów, które „Mostostal" odbudowuje w kraju, przewidziana jest budowa 2 mostów kolejowych dla Bułgarii oraz opracowanie projektu na dalsze 30 mostów w kraju.

PRZEGLĄD PRASY ZAGRANICZNEJ

PROBLEMY KONTROLI NAD CENAMI W AMERYKAŃSKIEJ NAUKOWEJ LITERATURZE.

Miesięcznik moskiewski „Mirowoje Chaziajstwo" i „Mirowaja Politika" w nr. 2-gim z b. r. omawia dwie interesujące książki, jakie ukazały się niedawno w Stanach Zjednoczonych, a traktujące aktualny temat kontroli i regulacji cen.

W książce p. t. „Price Merkury in a Democracy" Washington 1945 r. (Ustalenie cen w demokracji) autor Edwin G. Nourse, — znany publicysta ekonomiczny w Stanach wypowiada się jako przeciwnik administracyjnego regulowania cen, opierając się na teorii „harmonii interesów", wywodzi, że tylko świadoma polityka kierowników prywatnej przedsiębiorczości może zapobiec wkroczeniu Stanów w nowy jeszcze cięższy impas niż kryzys lat 30-tu. Udostępnienie korzyści wynikłych z postępu technicznego szerokim rzeszom przez stałe zniżanie cen, a więc rozszerzanie zdolności nabywczych tych rzesz jest tym panaceum na bolączki ekonomiczne.

To obniżenie powinno być dokonywane przez samych kapitalistów, sprawujących nad życiem gospodarczym kraju, władzę **„oświeconego absolutyzmu".**

W ten sposób widzi autor zgodnie z podtytułem swej książki („Jak kierownicy przedsiębiorstw mogą uratować prywatną przedsiębiorczość") ratunek dla ustroju kapitalistycznego kraju.

Profesor uniwersytetu Seymur Harris, autor drugiej pracy p. t. „Price and Related Controls in the United States" — New-Jork 1945 („Ceny i Konrola nad Nimi w Stanach Zjednoczonych") jest zwolennikiem roseveltowskiego „nowego ładu" i broni kontroli cen — w zarządzie której zajmował zresztą wybitne stanowisko, widzi jednakże niedomogi dotychczasowej kontroli. Wpływy poszczególnych grup producentów sięgające niejednokrotnie kongresu, potrafiły hamować i niweczyć istotną kontrolę.

Metody ustalania maksymalnych cen były nader różnorodne.

W pewnych wypadkach jako zafiksowaną bazę przyjmowano cenę przedwojenną, do której zezwalano doliczać ustalony procent, w innych ustalono zysk, jaki wolno było doliczać do rzeczywistych kosztów własnych, w trzecich znów ustalano definitywną cenę w dolarach i centach. Autor jako najbardziej efektywną uznaje trzecią metodę zresztą najrzadziej stosowaną.

Obejście zarządzeń regulujących cenę miało często miejsce, np.: o ile urząd kontroli nad cenami fiksował ceny na wyroby jakiejś firmy, to przedsię-

biorcy likwidowali tę firmę i tworzyli nową, która formalnie nie podlegała wydanemu zarządzeniu.

W innych wypadkach pogarszano jakość wyrobów, zmniejszano lub zaprzestawano produkcji wyrobów tańszych, a rozwijano droższych i t. p.

To też względnie pomyślne wyniki regulacji cen w okresie wojny należy zawdzięczać współdziałaniu przydziałów surowców, rezerw pracy, systemów kartkowych i t. p.

Obydwie prace zwracają uwagę, że doniosłe, szczególnie dla świata pracy, zagadnienie regulacji cen w gospodarce kapitalistycznej jest zagadnieniem bardzo trudnym i kto wie, czy nawet w ogóle rozwiązalnym.

es be.

PRODUKCJA STALI WE FRANCJI.

Mimo trudności spowodowanych brakiem koksu, produkcja przemysłu stalowego utrzymana została w grudniu prawie na poziomie listopada. Prowizoryczne obliczenia podają: żelazo 377,000 ton, stal 443,000 ton w tym 264,000 ton stali thomasowskiej, 167.000 martinowskiej, 33 ton elektrycznej, 2000 ton Bessemers'a i Creusotta, 312.000 ton blachy stalowej.

Jakkolwiek poziom roku 1938 nie został jeszcze całkowicie osiągnięty, produkcja przekracza odpowiedni stan z roku 1945. Huty w Acieries du Nord i de l'Est w ostatnim kwartale 1946 r. przekroczyły produkcję ostatniego kwartału roku 1938.

Wskutek zracjonalizowania produkcji osiągnięto wielką ekonomię i tak przez zastosowanie nowego procesu produkcyjnego na 1 tonę cienkiej blachy wychodzi obecnie 1000 kg stali w porównaniu z dotychczasowymi 1350 kg. Ekonomia zużycia węgla wzrosła do około 50%, a praca zmniejszyła się o około 75%, a nawet i więcej.

PRZEGLĄD MOTORYZACYJNY.

Redakcja naszego pisma nawiązała kontakt z Wydawnictwem Sekcji Motoryzacyjnej Stowarzyszenia Techników Polskich w Wielkiej Brytanii, która już od dwóch lat wydaje na tamtejszym terenie miesięcznik „Przeląd Motoryzacyjny". Pismo to omawia fachowo produkcję motoryzacyjną całej Europy, oraz najnowsze wynalazki i ulepszenia w tej dziedzinie.

Ponadto Stowarzyszenie Techników Polskich w Wielkiej Brytanii wydaje Bibliotekę Przeglądu Motoryzacyjnego. Dotychczas okazało się już 6 tomów jak: Frezowanie, Drykowanie, Chromowanie, Tokarstwo, Produkcja wyrobów Bakelitowych oraz odkuwek Foremnikowych. W opracowaniu 8 dalszych tomęw.

Wysoki poziom tak fachowy jak i graficzny tych wydawnictw przynosi zaszczyt naszym inżynierom pracującym w Anglii. Prawie wszyscy z nich zamierzają po ukończeniu prac których się podjęli, wrócić w najbliższych już miesiącach z powrotem do kraju, ażeby powiększyć kadry naszych fachowców i wykorzystać dla dobra Kraju najnowsze zdobycze techniki, z którymi zapoznali się w czasie tak długiego pobytu za granicą.

NOWE WYDAWNICTWA

Nakładem Wydawnictwa — Nowa Księgarnia Techniczna, Warszawa, ul. Poznańska 12 — wyszedł z druku „**Podręcznik Techniczno-Warsztatowy**" w opracowaniu inż. J. Webera. Podręcznik ten, a właściwie kalendarz (format A 6) zawiera tablice matematyczne i fizyczne, tablice jednostek miar, normy kreśleń technicznych, oraz cały szereg danych z zakresu mechaniki, wytrzymałości materiałów oraz obróbki skrawaniem.

Podręcznik ten, dzięki oryginalnemu ujęciu, bogactwu i różnorodności materiału **stanowić będzie duże ułatwienie** przy wszelkich obliczeniach, zachodzących w szkołach technicznych, biurach i na warsztacie.

PLANOWANIE ZBYTU.

Broszura popularna obejmująca 48 stron druku, w tem 7 schematów i 8 tabeli obrazujących zasady planowania. Dlatego też, chociaż omawia tylko jeden fragment planowania zbytu, masowych wyrobów przemysłu metalowego, daje możność również wszystkim gałęziom przemysłu do jej wykorzystania.

Cena wraz z przesyłką pocztową 60 zł.

Konto Bank Gospodarstwa Spółdzielczego Oddz. Bytom, Konto, No. 90 z dopiskiem „Planowanie Zbytu".

TABELE WAG.

Staraniem C. H. P. M. wyszła z druku pod powyższym tytułem broszura podająca wagę śrub, nitów, okuć budowlanych części kutych, drutu, gwoździ i czarnych narzędzi.

Wydane „Tabele" będą dużym ułatwieniem praktycznym przy obliczaniu frachtów kolejowych, transportów inną drogą, oraz mieć będą zastosowanie dla tych artykułów kontyngentowych, które obliczane są w rozdzielnikach tonażowo, na fabrykach zaś i u odbiorców oblicza się je na sztuki.

Cena egzemplarza 64 stron druku — 120 zł.

Nabyć można: Biuro Sprzedaży Śrub i Nitów — Bytom, Pl. Stalina 11, wysyłka za pobraniem pocztowym oraz w Administracji Wydawnictw Popularnych, Bytom, Kolejowa 2a, po przekazaniu należności oraz porta, razem 130 zł. na konto w Banku Gospodarstwa Spółdzielczego Oddział w Bytomiu, konto Nr 90 z dopiskiem „Tabele Wag".

Redakcja i Administracja: Bytom ul. Kolejowa 2 a tel. 46-89. Prenumerata kwartalna 30 zł. Cennik ogłoszeń: 1 str. 10,000.— zł., ½ str. 5,000.— zł. ¼ str. 2,500.— zł. ⅛ str. 1,200.— zł. 1/10 600.— zł.
Bank Gospodarstwa Spółdzielczego oddział Bytom konto Nr 90.

Wydawca: Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego.
Komitet Redakcyjny — Red. Zygmunt Kiełb.

Drukarnia Państwowa, Bytom, ul. Piekarska 9. Nr. tel. 43-18. Zam. 649, R. 30157.